

Come rendere
possibile e concreta
la trasformazione
digitale per le PMI

15%

38%

GROWTH
POTENTIAL

EXPANSION

RETURNS

Sponsored by

SAP

SOMMARIO

COSA SIGNIFICA PER IL VOSTRO SETTORE DI ATTIVITÀ TRASFORMARE ?	3
OFFRIRE AI CLIENTI UNA NUOVA E MIGLIORE ESPERIENZA	4
ALZARE L'ASTICELLA PER CORRERE PIÙ IN FRETTA E CRESCERE	5
CREARE LE BASI PER UN PERCORSO PIÙ AGILE VERSO LA CRESCITA	6
STIMOLARE LA CREAZIONE DI NUOVO VALORE	7
ENTRARE IN NUOVI MERCATI E RIDURRE GLI SPRECHI	8
MIGLIORARE VISIBILITÀ ED EFFICIENZA	9
LA TRASFORMAZIONE DIGITALE FORNISCE L'OPPORTUNITÀ DI NUOVI MODELLI DI BUSINESS	10
MIGLIORARE L'ASSISTENZA SANITARIA A DISTANZA E RIDURRE I COSTI	11
LA VERSIONE DI SAP BUSINESS ONE PER SAP HANA	12
FUNZIONALITÀ ALL'AVANGUARDIA: SAP BUSINESS ONE 9.2, LA VERSIONE PER SAP HANA	13

COSA SIGNIFICA PER IL VOSTRO SETTORE DI ATTIVITÀ TRASFORMARE ?

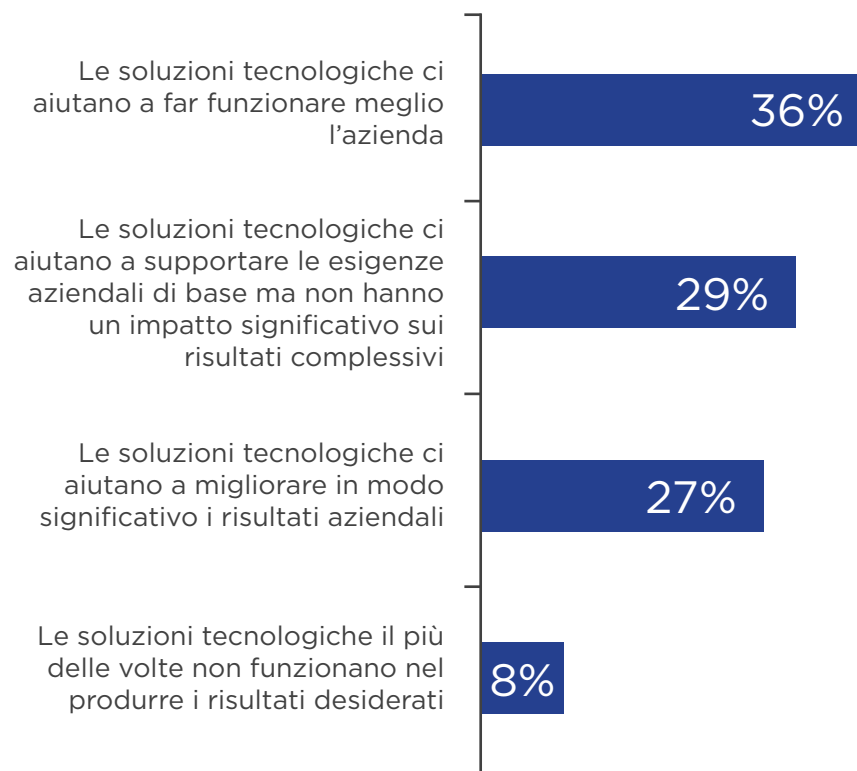
Se il Dizionario Oxford ha indicato come “parola dell’anno” un unico termine che attiene sia all’informatica che alle attività d’impresa, allora “trasformazione” è un vocabolo che può facilmente assurgere agli onori della cronaca. In quasi tutte le aziende si sente dire che siamo nel corso di una “trasformazione digitale” guidata dall’esplosione delle informazioni, dalla proliferazione e dalla connettività di potenti elaboratori e di dispositivi intelligenti, dalla crescente sofisticazione delle applicazioni software e dai servizi basati sul cloud.

I responsabili di molte piccole e medie aziende comprendono che è necessario adattarsi a queste nuove realtà: il 65% delle PMI ritiene infatti che le soluzioni tecnologiche siano di aiuto nel migliorare in modo significativo i risultati delle attività e/o nel farle funzionare meglio. Tuttavia, mentre le PMI in generale intendono utilizzare la tecnologia per potenziare o trasformare il loro business, molte tra queste aziende si sforzano di comprendere quale sia la formula migliore per raggiungere tale obiettivo. Rompere gli schemi a proposito del significato – ancora vagamente confuso – di ciò che rientra nell’ambito della trasformazione digitale, implica osservare questo trend attraverso la lente rappresentata dai risultati concreti che sarebbe in grado produrre:

- Offrire nuove esperienze ai clienti
- Generare o incrementare nuovi “flussi di valore”
- Creare nuovi modelli di business

In questo ebook esamineremo perché le PMI hanno la necessità di adattare la loro attività aziendale per tenere il passo con le nuove tecnologie ed elevare le aspettative dei clienti. Discuteremo ciascun componente della trasformazione digitale in maggiore dettaglio ed analizzeremo quindi come le PMI stiano catalizzando e supportando le iniziative di evoluzione digitale nell’ambito del business utilizzando la soluzione integrata di SAP per questo specifico settore d’impresa: la versione di SAP Business One per SAP HANA.

La visione delle PMI su come la tecnologia è in relazione con le loro attività



Studio “SMB Routes to Market 2017” di SMB Group, aziende con un numero di dipendenti da 1 a 249

OFFRIRE AI CLIENTI UNA NUOVA E MIGLIORE ESPERIENZA

Migliorare l'esperienza dei clienti è un elemento centrale di quasi tutte le iniziative di trasformazione digitale che coinvolgono le attività d'impresa.

Nel mondo odierno, guidato dalle tecnologie digitali, i clienti si aspettano risposte quasi istantanee e sempre di più richiedono interazioni di tipo commerciale che siano tagliate su misura - in funzione dei loro interessi, acquisti precedenti e necessità individuali. Tuttavia, se un'azienda utilizza soluzioni singole disconnesse tra di loro, semplici fogli di calcolo o soluzioni sviluppate in casa ormai obsolete, risulta molto difficile rispondere a queste esigenze dei clienti, specie se l'impresa è in fase di crescita - mentre, per tenere testa a questo tipo di aspettative, le aziende necessitano di una vista unificata dei loro clienti.

I gruppi responsabili della contabilità, del marketing e delle vendite, dei servizi e del supporto, devono poter utilizzare e condividere una vista aggiornata e coerente dei dati sui clienti, così da offrire a ciascuno di essi un'esperienza soddisfacente - dal marketing al post-vendita. Una soluzione gestionale integrata e multifunzionale offre alle PMI la base su cui lavorare per migliorare l'esperienza dei clienti.

Quando i processi sono connessi ed automatizzati, le aziende riescono infatti a:

- Creare flussi di lavoro efficienti ed agili per la gestione degli ordini così come per l'automazione dell'inventario, del confezionamento e della spedizione.
- Adeguare i livelli delle scorte a magazzino rispetto alla domanda, assicurando sia la disponibilità dei prodotti che la soddisfazione dei clienti.

- Tenere traccia sia degli acquisti che di eventuali problemi gestiti dal supporto tecnico, utilizzando queste informazioni per effettuare proposte personalizzate, risolvere rapidamente disfunzioni o richieste di assistenza e trasmettere a ciascun cliente la sensazione di essere ben conosciuto e tenuto in considerazione dalla azienda.



ALZARE L'ASTICELLA PER CORRERE PIÙ IN FRETTA E CRESCERE

EvoShield ed i suoi 60 dipendenti occupa un'importante nicchia di mercato nel settore delle attrezzature per lo sport: quello degli equipaggiamenti per la protezione da impatti violenti. Fondata nel 2007 e quindi rapidamente cresciuta, l'azienda - basata ad Athens in Georgia - ha raggiunto in fretta i limiti delle possibilità offerte dalle proprie singole soluzioni contabili di tipo tradizionale.

La struttura vendite di EvoShield opera sia attraverso distributori che direttamente via web ed il suo software, ormai datato, si è dimostrato instabile e non capace di consentire la piena condivisione delle informazioni tra i vari partner commerciali; l'azienda, perciò, si è resa conto di dover "alzare l'asticella" per soddisfare le esigenze dei clienti mediante una soluzione gestionale completa ed unificata. EvoShield ha adottato la soluzione SAP Business One equipaggiato con il database "in-memory" di SAP HANA per riuscire a far crescere il proprio business e portarlo ad un livello superiore.

Con la versione di SAP Business One per SAP HANA, EvoShield ha ottenuto anche altri benefici, inclusa una riduzione del 15% degli addebiti per mancata conformità ed un risparmio del 20% sui costi di spedizione del materiale di marketing agli eventi.

EvoShield è passata dall'utilizzo di strutture informative compartimentate ed isolate ad un database comune, che contiene i dati relativi a tutti i clienti; ciò ha consentito di creare processi diretti e totalmente elettronici (quindi senza più la necessità di supporti cartacei) per la gestione degli ordini - il che ha migliorato del 67% la puntualità delle spedizioni. Il nuovo sistema ha consentito inoltre all'azienda di operare in modo più efficiente e di migliorare i controlli di qualità, riducendo così i costi ed aumentando la soddisfazione dei clienti.

“QUANDO LE PERSONE CON CUI OPERIAMO VENGONO A SAPERE CHE UTILIZZIAMO SAP, LAVORANO PIÙ VOLENTIERI CON NOI, E NOI POSSIAMO TRASFORMARE I LIVELLI DI SERVIZIO IN UN VANTAGGIO COMPETITIVO”

— David M. Shinn, VP Operations, EvoShield LLC



CREARE LE BASI PER UN PERCORSO PIÙ AGILE VERSO LA CRESCITA

Per Black Crows – azienda basata a Chamonix, in Francia, ai piedi del Monte Bianco – lo sci è uno stile di vita, dato che progetta e realizza attrezzature ed abbigliamento per gli sciatori che fanno “freestyle”, e si impegna per mantenere una reputazione di impresa originale ed all’avanguardia nel proprio settore di mercato.

Fondata nel 2006 dai professionisti del “freestyle” Camille Jaccoux e Bruno Compagnet, Black Crows è rapidamente cresciuta, passando da “startup” ad azienda nel senso pieno del termine, con un organico di 30 dipendenti.

L’impresa è oggi presente, sia online che mediante rivenditori, in 20 paesi ed oltre 30 diversi mercati e, vista la crescita conseguita, il suo management si è reso conto di dover automatizzare ed integrare le attività per riuscire a garantire l’alta qualità dei prodotti e dei servizi che i clienti si aspettano dal brand.

Black Crows ha quindi stabilito che SAP Business One, equipaggiato con il database “in-memory” di SAP HANA, fosse la soluzione giusta per raggiungere gli obiettivi prefissati; in particolare Chris Booth, responsabile del marketing e dello sviluppo, si è mostrato molto soddisfatto in quanto: “SAP è multifunzionale, veloce da implementare ed utilizzare, oltre che semplice per gli utenti che non possiedono particolari conoscenze tecniche”.

Con ogni funzionalità automatizzata, integrata e gestita mediante un unico database, l’azienda di Chamonix può spedire i prodotti in modo puntuale, tenere traccia dell’inventario in tempo reale, effettuare previsioni più accurate e reagire rapidamente nell’eseguire compiti come il reintegro delle scorte a seguito di nuovi ordinativi. Grazie a processi snelli, rapidi ed efficienti, oltre che estremamente professionali, Black Crows può continuare a dare il meglio ai propri clienti.

“CON SAP BUSINESS ONE IL NOSTRO PICCOLO GRUPPO DI LAVORO È IN GRADO DI FORNIRE SERVIZI PERSONALIZZATI DI ELEVATO LIVELLO SIA IN SEDE CHE IN PAESI COME GLI STATI UNITI O IL GIAPPONE... I CLIENTI POSSONO GODERE DELLA FLUIDITÀ OFFERTA DAI NOSTRI PRODOTTI ANCHE QUANDO HANNO A CHE FARE CON L’AZIENDA”

—Eric Bascle, CEO, Black Crows



STIMOLARE LA CREAZIONE DI NUOVO VALORE

Esistono parecchi modi in cui un'azienda può generare nuovi “flussi di valore” e rinvigorire i profitti; in questo scenario la trasformazione è un elemento primario, poiché abilita sia la creazione di nuovi prodotti e servizi, sia la possibilità di adeguare i processi esistenti per renderli più funzionali ed economici.

Ottenere benefici dall'introduzione di una maggiore efficienza, rappresenta un requisito base per far crescere l'attività - il che costituisce un obiettivo primario per qualsiasi PMI.

Oltre a questo, le imprese possono cercare di creare nuovo valore utilizzando ogni strategia possibile, come:

- L'utilizzo di nuovi canali commerciali (ad esempio i negozi online, ulteriori punti vendita o aziende partner)
- L'ingresso in nuovi mercati geografici
- La creazione di nuovi prodotti ed offerte di servizi
- La diversificazione delle attività in settori complementari, sia attraverso una crescita organica della propria struttura che mediante fusioni e/o acquisizioni
- Attraverso la produzione di prodotti di elevata qualità o l'offerta di servizi caratterizzati da un alto livello di domanda, è possibile spuntare prezzi maggiori e incrementare i margini di profitto

Se ad un'impresa manca la possibilità di utilizzare una suite di applicazioni gestionali scalabili, flessibili ed altamente automatizzate, riesce a malapena a star dietro alle attività correnti - figuriamoci se è in grado di afferrare opportunità che possano aggiungere valore al business. Una soluzione gestionale unificata spiana la strada verso la creazione di nuovo valore - dal semplice miglioramento dell'efficienza al conseguimento degli obiettivi più ambiziosi.



ENTRARE IN NUOVI MERCATI E RIDURRE GLI SPRECHI

A Singapore, Huber's Pte Ltd. è da tempo un rinomato produttore e fornitore di carni di qualità per alberghi, ristoranti e venditori al dettaglio. Nel 2007 questa azienda, che vanta un organico di 120 dipendenti, ha lanciato "Huber's Butchery and Bistro" per aggiungere alle proprie attività un nuovo canale diretto coi consumatori - e quindi generare una nuova fonte di ricavo.

Per supportare questa espansione commerciale e la crescita della domanda, l'impresa ha implementato la versione di SAP Business One per SAP HANA.

Oltre alle nuove funzionalità offerte dalla soluzione adottata, Huber's ha ottenuto anche la capacità di gestire l'inventario a livello di singola partita: grazie all'identificazione di ciascun lotto di merce, l'azienda ha migliorato infatti la tracciabilità dei prodotti e ridotto del 10% gli sprechi.

Quando si trova presso i clienti, il personale di Huber's è in grado di accedere alla suite SAP Business One ed al database SAP HANA attraverso dispositivi mobili; questa possibilità gli consente di inserire ordini e di rispondere immediatamente alle domande dei clienti - il che non solo migliora la loro soddisfazione, ma anche l'efficienza operativa nel suo insieme.

Da quando ha adottato SAP Business One su SAP HANA, Huber's ha visto crescere il proprio fatturato del 40% e la scalabilità della soluzione dà all'azienda la sicurezza sia di poter continuare a soddisfare le proprie esigenze, sia di riuscire a creare nuove fonti di ricavo.

“SAP BUSINESS ONE CON SAP HANA È CAPACE DI OFFRIRCI LA SCALABILITÀ NECESSARIA PER SODDISFARE LE NOSTRE NECESSITÀ IN TERMINI DI MAGGIOR SODDISFAZIONE DEI CLIENTI, RIDUZIONE DEGLI SPRECHI E CONTINUA CRESCITA - OGGI ED IN FUTURO”.

—Ryan Huber, Managing Director, Huber's Pte Ltd.



MIGLIORARE VISIBILITÀ ED EFFICIENZA

Basata a Malaga, in Spagna, TropiCo Spain coltiva, raccoglie e confeziona numerose varietà di frutti tropicali pronti da consumare e distribuisce i suoi prodotti in tutta Europa. L'azienda utilizzava già SAP Business One ma, con un tasso di crescita del 30% anno su anno, TropiCo Spain aveva la necessità di rendere i propri processi aziendali ancora più veloci ed efficienti; per ottenere questo risultato, è stato scelto di effettuare l'upgrade a SAP Business One versione per SAP HANA.

Come per la precedente versione di SAP Business One, i 20 dipendenti di TropiCo Spain hanno trovato la nuova soluzione potenziata altrettanto intuitiva e semplice; inoltre, grazie a SAP HANA, hanno rilevato un considerevole incremento di velocità. Questo miglioramento di prestazioni ha reso le informazioni più accessibili, accurate ed immediate da ottenere.

La versione di SAP Business One per SAP HANA offre a TropiCo Spain anche un potente strumento di business intelligence ed una serie di indicatori di performance direttamente utilizzabili; l'impresa ha inoltre trovato semplice la creazione di metriche e report personalizzati che rispondessero meglio alle proprie specifiche necessità.

Il sistema integra fra loro tutti i processi aziendali: dalla ricezione delle merci all'emissione delle fatture; in più, grazie a report forniti in tempo reale, gli addetti non devono più aspettare giorni o persino settimane per conoscere esattamente la situazione.

“GLI STRUMENTI DI BUSINESS INTELLIGENCE CI FORNISCONO GLI INDICATORI CHIAVE DELLE PERFORMANCE AZIENDALI E, GRAZIE A SAP BUSINESS ONE SU SAP HANA, QUESTI DATI SONO DISPONIBILI IN TEMPO REALE, COSÌ NON DOBBIAMO PIÙ ASPETTARE GIORNI, SETTIMANE O A VOLTE MESI PER OTTENERE I REPORT DA CUI RICAVARE LE INFORMAZIONI DI CUI ABBIAMO BISOGNO”

—Oscar Ramirez, Manager, TropiCo Spain



LA TRASFORMAZIONE DIGITALE FORNISCE L'OPPORTUNITÀ DI NUOVI MODELLI DI BUSINESS

Uber e Airbnb, innovatori che sono stati capaci di trasformare il mercato, non sono le sole aziende che utilizzano le tecnologie digitali per sviluppare nuovi modelli di business: anche le PMI stanno cercando di mettere a frutto questi strumenti, non solo per introdurre modalità innovative di fare impresa nell'ambito della realtà attuale, ma anche per sviluppare inedite categorie di prodotti e servizi.

Per lanciare nuovi modelli di impresa, decisori, responsabili e normali impiegati, hanno bisogno di tempo e di risorse da investire. Soluzioni gestionali integrate come la versione di SAP Business One per SAP HANA, aiutano le PMI ad integrare ed automatizzare processi che sarebbero altrimenti onerosi in termini di impegno e di capitale umano.

Liberati da compiti gravosi (e noiosi) legati ad attività di routine svolti manualmente, i collaboratori possono dedicare una grossa parte delle loro capacità e creatività per ideare e realizzare innovazioni e miglioramenti.

Questi sistemi rappresentano anche solide basi per trasformare idee e concetti in realtà, dato che per riuscirci occorrono funzionalità integrate - ed all'avanguardia - per quanto attiene alla gestione di contabilità, inventari, vendite, marketing, CRM ed altri servizi supportati da strumenti software.

Infatti, nel mondo odierno, sempre più digitale ed in continua evoluzione, le tecnologie informatiche e le attività d'impresa sono inseparabili come le due facce della stessa moneta - così come le grosse trasformazioni a cui stiamo assistendo non sarebbero possibili senza l'apporto di tecnologia che le rende di fatto realizzabili.



MIGLIORARE L'ASSISTENZA SANITARIA A DISTANZA E RIDURRE I COSTI

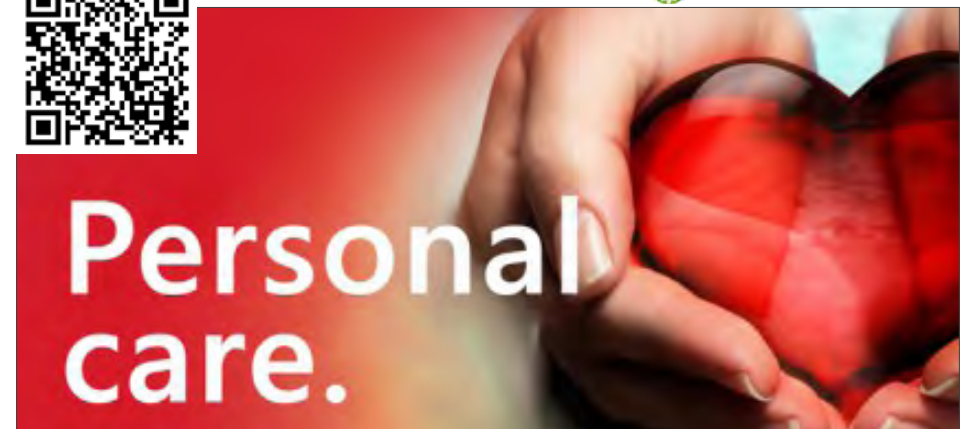
Alcune delle iniziative aziendali più innovative, oggi avvengono nel settore sanitario; un esempio è costituito dalle soluzioni di trattamento medico a distanza, che consentono ai medici di monitorare remotamente ed effettuare diagnosi sui pazienti senza che nessuno debba spostarsi da casa.

Sviluppata da Medistance, un'azienda basata a Budapest, una speciale soluzione di telemedicina è in grado di gestire i dati generati da dispositivi biomedici utilizzabili direttamente nell'ambiente domestico per rilevare parametri come pressione arteriosa, ritmo cardiaco, glicemia ed altri indicatori significativi dello stato di salute; il sistema, inoltre, invia le informazioni ottenute ai sanitari ed ai tecnici di laboratorio e li aiuta ad analizzarli. I medici possono così effettuare diagnosi e dare consigli o raccomandazioni direttamente dal loro studio, il che velocizza l'invio del loro responso per molte patologie e riduce la necessità che i pazienti prenotino appuntamenti per visite di tipo tradizionale. La soluzione efficiente e scalabile di Medistance, che incorpora SAP Business One e SAP HANA Cloud Platform, oltre ad offrire vantaggi pratici e maggiore sicurezza alle persone in cura, consente anche di ridurre le spese mediche ed i costi amministrativi associati.

Venduta sia come software "on-premise" (installato presso il cliente) o come servizio basato sul cloud, il sistema di telemedicina è attualmente in fase di sperimentazione da parte di numerosi operatori di servizi sanitari - dalla Scandinavia al Medio Oriente. Con un organico di meno di 40 dipendenti, Medistance è una dimostrazione di come persino le aziende più piccole possano avere un forte impatto, capace di trasformare radicalmente le vecchie e consolidate modalità con cui operano le imprese - incluse quelle attive nel settore sanitario.

“I GRANDI VOLUMI DI DATI ELABORATI RAPIDAMENTE DA SAP HANA ACCELERANO LA CIRCOLAZIONE DI INFORMAZIONI NELL'AMBITO DELLE ORGANIZZAZIONI DI CARATTERE MEDICO, TRA LE FAMIGLIE, LE COMUNITÀ DI PAZIENTI E GLI SPECIALISTI - IL CHE SI TRADUCE IN MIGLIORI PROCESSI DECISIONALI E TRATTAMENTI PIÙ EFFICACI”

—Rudolf Mezei, CEO, Medistance



LA VERSIONE DI SAP BUSINESS ONE PER SAP HANA

SAP Business One, in combinazione con la velocità e la potenza elaborativa del database “in-memory” di SAP HANA, alimenta la trasformazione digitale ed le iniziative innovative nell’ambito delle piccole e medie imprese. SAP Business One rende disponibili funzionalità integrate per la contabilità, il CRM, le attività operative, le vendite, il marketing, i servizi e la gestione di magazzino - includendo anche strumenti per l’analisi dei dati e la produzione di report, come le tecnologie Business Objects e SAP Crystal Reports.

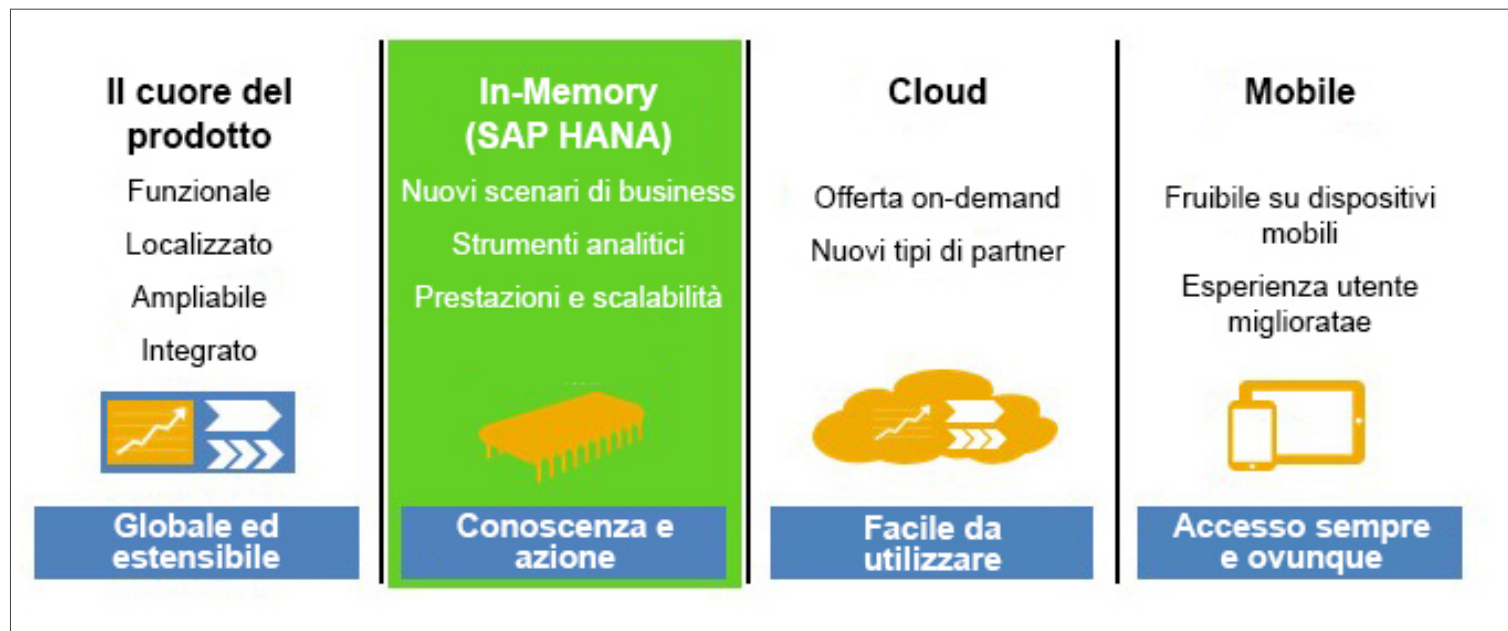
SAP HANA abbina il database in-memory con funzionalità analitiche ad alte prestazioni e tool per l’acquisizione flessibile dei dati allo scopo di accelerare le prestazioni, migliorare il grado di consapevolezza e supportare i processi decisionali.

Gli utenti possono accedere a SAP Business One per SAP HANA sia dalle normali stazioni di lavoro che dai dispositivi mobili per visualizzare report, gestire i contatti o effettuare attività sia di vendita che di assistenza in qualsiasi momento e da qualunque luogo.

SAP offre la propria soluzione sia attraverso modelli di licenza “on-premise” che come servizio in cloud mediante abbonamento.

Progettato in modo specifico ed inserito in una fascia di prezzo a misura di PMI, SAP Business One per SAP HANA è disponibile in 42 localizzazioni e 27 lingue.

Il portfolio di SAP Business One



FUNZIONALITÀ ALL'AVANGUARDIA: SAP BUSINESS ONE 9.2, LA VERSIONE PER SAP HANA

La più recente versione di SAP Business One, la 9.2 per SAP HANA 9, include funzionalità all'avanguardia per offrire alle PMI, attraverso un'applicazione di facile utilizzo, le stesse capacità gestionali utilizzate tipicamente dalle grandi imprese. Ad esempio:

- **Intelligent Forecast** consente di effettuare previsioni su base statistica mediante modelli predefiniti, che permettono di selezionare l'algoritmo più adatto da applicare a ciascuna particolare circostanza.

- **Pervasive Analytics Designer** rende disponibili cruscotti informativi ed indicatori, compreso il Customer 360, che offre una vista panoramica con le informazioni più rilevanti di ogni cliente. Gli utenti possono collegare tali strumenti ad attività specifiche, come aprire un form di Business One o attivare automaticamente 'Enterprise Search'.

- **Role-based, Fiori-style Cockpit** abilita desktop disegnati per ruoli in ambito vendite, acquisti, gestione finanziaria e logistica, ed include una galleria di widget che conta più di 100 elementi per dashboard, KPI ed altro.

- **Mobile App Scenarios per iPad** offre funzionalità integrate che comprendono l'Enterprise Search, il controllo della disponibilità dei prodotti (ATP, Available-To-Promise) quando si elaborano gli ordini di vendita, strumenti analitici e cruscotti per la previsione dei flussi di cassa.

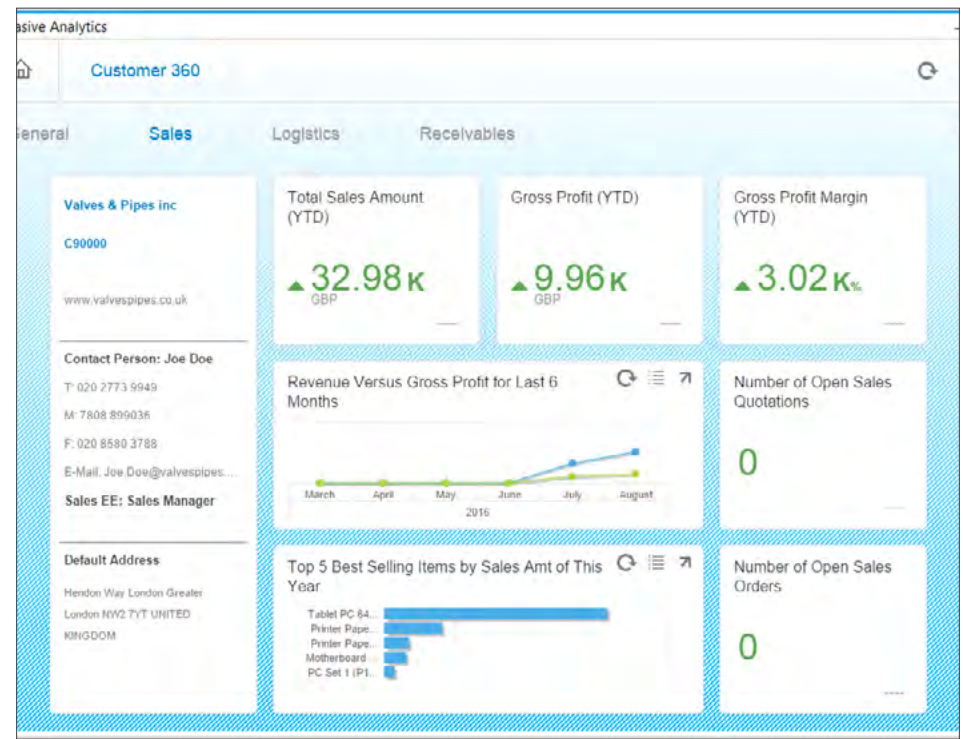
- **SAP Business One Sales** è una soluzione mobile che consente al personale di vendita di gestire le proprie attività e di accedere ai dati dei clienti ed ai documenti di tipo commerciale in qualsiasi momento e da qualunque luogo.

- **App Framework per il Custom Development** offre un ambiente di sviluppo adatto alla creazione di applicazioni web, leggere e ad alte

prestazioni, per estendere le funzionalità native e le capacità analitiche della soluzione.

Queste capacità rendono disponibili alle PMI le solide fondamenta su cui basarsi per tenere il passo con ambienti di mercato dinamici e complessi, ottenendo al contempo un vantaggio competitivo.

Il portfolio di SAP Business One



A PROPOSITO DI SAP



In qualità di leader di mercato nell'ambito del software gestionale per le imprese, SAP (NYSE: SAP) aiuta le aziende di ogni tipo e dimensione a gestire meglio il proprio business. Dal back office alla Direzione, dal magazzino ai punti vendita, dai desktop ai dispositivi mobili, SAP dà alle persone ed alle organizzazioni la capacità di cooperare in modo più efficiente e di utilizzare efficacemente la conoscenza del proprio business per stare avanti alla concorrenza. I servizi e le applicazioni SAP consentono a più di 350.000 imprese, sia pubbliche che private, di generare profitti, di adattarsi continuamente a contesti mutevoli e di incrementare la sostenibilità. SAP Business One vanta oltre 55.000 clienti e 800.000 utenti in 150 paesi.

Per maggiori informazioni:

- SAP (www.sap.com/italy)
- SAP Business One 9.2, versione per SAP HANA (www.sap.com/italy/products/business-one-hana.html)
- SAP Business One (www.sap.com/italy/products/business-one.html)

A PROPOSITO DI SMB GROUP



SMB Group è un'azienda di consulenza che opera nell'ambito di analisi e ricerche di mercato nel settore della tecnologia, focalizzandosi in particolare sul tasso di adozione dell'innovazione presso le piccole e medie imprese. Fondata nel 2008, SMB Group aiuta i propri clienti a:

- Identificare le tendenze e le opportunità del mercato.
- Comprendere e segmentare il mercato a livello di PMI.
- Valutare e sfruttare opportunità, spazi di competizione e processi di trasformazione.
- Sviluppare un messaggio più efficace.
- Posizionare soluzioni per la crescita ed il conseguimento di un vantaggio competitivo.

Per maggiori informazioni :
www.smb-gr.com